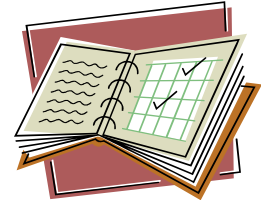




Modèle de BUSINESS PLAN



Sommaire

1. Page de garde :

- Nom de l'entreprise
- Date de création
- N° SIREN
- Code APE
- Noms et adresses des principaux dirigeants
- Adresse du site internet
- Courriels
- Date et version du document
- Logos et marques déposées
- Affiliation

2. Synthèse de l'entreprise :

- Informations générales de l'entreprise
- Statut de l'entreprise
- Historique
- Finalité et missions de l'entreprise (valeur ajoutée apportée)
- Les produits, les créations, les développements

3. Personnes clés :

- Organigramme hiérarchique
- Organigramme fonctionnel
- Rôles et qualification des personnes clés

4. Management :

- Valeurs de l'entreprise
- Mode de management
- Description des Processus

5. Analyse du marché et veille concurrentielle :

Définir votre marché (marché local, national, international)
Comment évolue votre marché (volume général, évolution du CA, contraintes...)

Définir votre clientèle

Les acteurs et concurrents déjà présents sur le marché (leurs comportements, leurs atouts)

6. Stratégie

Stratégie commerciale et Part de marché visée et/ou clients potentiels ciblés

Positionnement de l'entreprise (comment allons nous nous démarquer)

Analyse SWOT (Forces - Faiblesses – Opportunités – Menaces)

7. Plan Marketing et communication

Stratégie marketing (actions mises en œuvre pour attirer la clientèle)

Publicité (site WEB...)

8. Plan opérationnel

Moyens à dispositions pour réaliser les objectifs (moyens commerciaux, humains, matériels)

Charges « fixes ou nécessaires » correspondants aux moyens.

Seuil de rentabilité

Rapports et commentaires du comptable et/ou commissaire aux comptes

9. Projections financières et Tableaux de bord

Description des scénarios

Plans de financement initiaux

Tableaux de bord de suivi des indicateurs

Documents comptables prévisionnels (Bilan – Compte de résultat –

Tableaux de financement interne et externe – Plan de trésorerie – Besoin en fonds de roulement)

10. Autres Ressources et partenariats

Brevets, compétences particulières, franchises, partenariats fournisseurs, ressources propres ou familiales, produits innovants...